

Strategi Bertahan Pemilik Warung Kopi Pangku di Rolak Songo Mojokerto

Mulat Lusitaningtyas

Program Studi S1 Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum Universitas Negeri Surabaya

mulatlusitaningtyas16040564081@mhs.unesa.ac.id

Refti Handini Listyani

Program Studi S1 Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum Universitas Negeri Surabaya

reftihandini@unesa.ac.id

Abstrak

Inovasi baru dalam mengembangkan suatu usaha yang sedang dijalankan merupakan salah satu strategi bertahan sebagian besar pemilik usaha untuk tetap mempertahankan usahanya ditengah persaingan yang semakin ketat terutama dalam menjalankan usaha yang sama jenisnya. Salah satunya adalah usaha warung kopi yang semakin lama kemunculannya semakin menjamur dengan berbagai latar belakang. Menjamurnya warung kopi mengakibatkan inovasi baru bermunculan untuk dapat mempertahankan usaha warung kopi meskipun banyak bermunculan pesaing baru. Salah satunya adalah mengubah suasana dan penambahan fasilitas yang disediakan untuk calon pembeli dan pelanggan agar tetap nyaman dan tetap memilih warung kopi tersebut sebagai tujuan pemberhentian. Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana strategi pemilik usaha warung kopi dalam mempertahankan keberadaannya di Rolak Songo Mojokerto. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif menggunakan perspektif teori Robert D Putnam. Lokasi penelitian berada di Rolak Songo, Desa Lengkong Kecamatan Mojoanyar Kabupaten Mojokerto. Hasil penelitian didapatkan bahwa strategi bertahan yang dilakukan oleh pemilik usaha warung kopi pangku terbagi menjadi beberapa hal yaitu strategi untuk tetap memberikan pelayanan yang terbaik untuk calon pembeli dan pelanggan yang ada. Strategi selanjutnya adalah keamanan dibukanya usaha warung kopi pangku yang didapatkan oleh pemilik usaha dari jaringan sosialnya yaitu aparat dari lingkungan setempat dan pihak dari dinas terkait tanpa memperdulikan pelabelan masyarakat terkait usaha yang dijalankan.

Kata Kunci :Modal Sosial, Pemilik Usaha, dan Warkop Pangku

Abstract

New innovation in developing a business that is being run is one of the survival strategies of most business owners to maintain their business amid increasingly fierce competition, especially in running a business of the same type. One of them is a coffee shop business that is increasingly mushrooming with various backgrounds. The proliferation of coffee shops has resulted in new innovations popping up to maintain the coffee shop business despite the emergence of many new competitors. One of them is changing the atmosphere and adding facilities provided to prospective buyers and customers to stay comfortable and continue to choose the coffee shop as a destination. The formulation of the problem in this study is how the strategy of coffee shop business owners in maintaining its presence in RolakSongoMojokerto. This research is a type of qualitative research using the perspective of Robert D Putnam's theory. The research location is in RolakSongo, Lengkong Village, Mojoanyar District, Mojokerto Regency. The results found that the survival strategy undertaken by the owner of the Pangku Coffee Shop business is divided into several things, namely the strategy to continue to provide the best service for prospective buyers and existing customers. The next strategy is the security of the opening of the lap coffee shop business which is obtained by the business owner of his social network, namely the apparatus from the local environment, regardless of the labeling of the community related to the business being run.

Keywords : Social Capital, Business Owners, and WarkopPangku

PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan zaman yang mempengaruhi bertambahnya kebutuhan hidup manusia merupakan salah satu alasan yang menjadikan adanya persaingan antar

individu dalam mencapai suatu tujuannya terutama dalam hal berbisnis. Pendapatan yang meningkat merupakan harapan bagi semua orang khususnya para pemilik usaha untuk keberlangsungan usahanya agar tidak sampai

gulung tikar. Oleh sebab itu muncul persaingan antar pemilik usaha terutama dalam membangun usaha yang sama jenisnya agar saling eksis setiap harinya. Dibantu dengan perkembangan teknologi, peluang untuk berinovasi akan semakin meningkat karena mampu menyediakan referensi-referensi baru untuk bisa dijadikan bahan pertimbangan bagi kemajuan usahanya. Selain itu, perkembangan teknologi dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin untuk membantu mencetuskan ide-ide baru agar mendapatkan inovasi yang menarik dan dapat diterima oleh pelanggan-pelanggannya. Salah satu cara adalah mentransfer ide-ide yang didapatkan dari teknologi disesuaikan dengan modal, tenaga kerja, dan minat pasar (Munir, Rozy. 1981)

Pemanfaatan perkembangan teknologi yang tepat akan bisa dirasakan oleh pemilik usaha untuk membantu mengembangkan usahanya agar tetap diminati sampai sekarang ini. Perkembangan teknologi berkembang pesat dalam bidang teknologi komunikasi yang dulunya menjadi batasan untuk berkembang sekarang ini dapat dimanfaatkan secara lebar dan terbuka untuk membantu seseorang kreatif dan inovatif pada masanya (Daryanto Setiawan 2017) tetapi, tidak semua masyarakat memanfaatkan peluang seperti ini dengan cara yang bersih dan sesuai dengan standart yang diberlakukan. Adapula sebagian oknum yang memiliki strategi khusus untuk mendapatkan penghasilan besar dengan cara instan. Salah satunya adalah pemilik usaha warung kopi

pangku. Usaha ini dijalankan oleh masyarakat yang menantang resiko akan adanya penolakan dimasyarakat lain dan menyimpang dari norma agama yang dianutnya. Pembukaan usaha warung kopi pangku merupakan salah satu contoh bentuk inovasi usaha yang salah karena beberapa hal yang melatarbelakanginya. Dengan membuka usaha seperti ini memang bisa mendapatkan keuntungan yang berlipat dibanding dengan warung kopi biasa tetapi pandangan dan respon masyarakat yang kontra dengan warung kopi pangku akan melekat selamanya selagi usaha ini semakin berkembang.

Pada masa ini warung kopi memang banyak bermunculan dimana saja dimulai dari kedai-kedai kecil sampai di restoran ternama yang mengutamakan brand sebagai daya tarik utamanya. Kopi pada dasarnya merupakan sesuatu yang menarik untuk dibahas, karena pada masa ini kopi sudah memiliki daya tarik tersendiri bagi masyarakat umum sebagai teman untuk berkumpul dalam suatu forum dimanapun berada. Selain itu yang turut menambah deretan daftar warung kopi adalah dibukanya warung remang-remang dan kopi pangku. Pada mulanya warung kopi pangku ini bermunculan disekitar jalan raya yang menghubungkan antar kota ataupun provinsi. Warung ini biasanya disinggahi oleh pengunjung yang kelelahan seharian dijalanan dan ingin singgah sebentar untuk menikmati hidangan kopi yang disajikan oleh pelayan perempuan. Lokasi ini dipilih dari yang paling strategis dari

pandangan pelanggan, misalnya dibukanya warung remang-remang dan kopi pangku di area yang dilewati oleh truck-truck besar. Selain dipinggiran jalan besar penghubung antar kota dan provinsi kini warung seperti itu merambah kedaerah yang lebih kecil seperti daerah Mojokerto, di Mojokerto sendiri memang belum banyak bermunculan warung kopi pangku, tetapi warung remang-remang sudah terlebih dahulu ada. Rolak Songo sendiri merupakan daerah dimana terdapat warung yang dimaksud karena daerah ini merupakan daerah terkenal di Mojokerto dan tentunya ramai orang untuk berkunjung didaerah ini.

Berkaitan dengan hal tersebut terdapat beberapa penelitian terdahulu terkait dengan praktik bisnis warung kopi pangku yang dilakukan oleh pemilik usaha. Pertama penelitian yang dilakukan oleh (Dirman 2017) didapatkan bahwa respon masyarakat terhadap praktik bisnis warung remang-remang adalah membiarkan saja hal itu terjadi karena masyarakat sudah bosan untuk menasehati dan tidak ada gerakan dari pihak berwajib setempat terkait pembukaan bisnis tersebut.

Kedua yaitu penelitian yang dilakukan oleh Faqihil Muqoddam (Muhammad Faiqil Muqoddam 2018) didapatkan bahwa perempuan melakukan pekerjaan menjadi pelayan warung kopi pangku awalnya memang merasa canggung tetapi seiring berjalannya waktu sudah terbiasa. Kebutuhan hidup terutama kebutuhan ekoomi tetap dijadikan

sebagai alasan untuk melakukan pekerjaan seperti ini.

Rolak Songo merupakan salah satu kawasan wisata yang berada di Kabupaten Mojokerto tepatnya di Desa Lengkong. Sebenarnya tidak ada yang spesial dari kawasan ini. Masyarakat hanya disuguhkan dengan pemandangan aliran sungai brantas dan adanya dam air yang berjumlah sembilan. Salah satu alasan yang menjadikan kawasan ini ramai adalah jembatan Rolak Songo merupakan satu-satunya jembatan penghubung antara daerah Mojokerto dan perbatasan Sidoarjo. Otomatis masyarakat terpaksa harus melewati kawasan ini untuk mempercepat tujuannya daripada harus memutar jalan yang lain. Semenjak adanya pembangunan pada lokasi tersebut, masyarakat yang dulunya tidak memiliki profesi memanfaatkan keadaan dengan menjadi pedangang kaki lima. Pembangunan ini sangat berdampak sebagai mesin penggerak ekonomi, pariwisata, serta mengurangi angka pengangguran yang ada. Adanya pembangunan bermanfaat untuk masyarakat sebagai pembuka gerakan untuk mengekspresikan inovasi yang dimilikinya (Salim 2010). Berjejeran warung-warung makan mulai dari makaan ringan sampai berat, aksesoris, tempat gym, dan fasilitas publik lainnya. Salah satu penyumbang tempat hiburan dan keramaian di Rolak Songo adalah Warung Kopi. Berbagai macam warung kopi mulai dari warung tradisional sampai modern ada disepanjang jalan kawasan Rolak Songo. Rolak Songo sendiri bisa dijuluki

dengan surganya warung kopi. Dengan keadaan yang seperti ini membuat para pemilik usaha warung kopi mulai memutar otak untuk mempertahankan pelanggannya agar tidak berpindah tempat kewarung lainnya. Manajemen sebuah usaha dan inovasi mampu membuat sebuah usaha akan tertata baik dan bertahan lama dalam persaingan sesuai dengan tujuan pendiri usaha (Sudarto, 2017)

Inovasi yang dikembangkan oleh pemilik usaha terutama warung kopi yang ada di Rolak Songo tidak dapat berjalan lancar jika tidak disandingkan dengan modal sosial yang harus dimiliki oleh pemilik usaha. Modal Sosial sangat penting untuk membantu mensukseskan rancangan-rancangan inovasi yang sudah dipikirkan sebelumnya untuk kemajuan usaha yang dimiliki. Inovasi ini diberlakukan oleh pemilik warung kopi pangku dengan sangat maksimal. Dengan adanya peluang lahan kosong yang ada di utara sungai pemilik usaha mengubahnya sebagai tempat untuk nongkrong pembelinya, tetapi dengan desain minim penerangan atau remang-remang.

Kebanyakan warung kopi di Rolak Songo mendesain warungnya dengan minim penerangan persaingan kembali terjadi karena apa yang disediakan antar warung tak jauh beda, muncul salah satu warung sebagai pelopor warung kopi pangku. Keberadaan warung kopi pangku di Rolak Songo memang bisa dikatakan masih tahap baru. Kopi pangku muncul satu lokasi dengan warung remang-remang. Awalnya warung tersebut hanya

warung kopi tradisional seperti warung kopi lainnya. Sebelum menjadi warung kopi pangku warung ini terlebih dahulu di desain remang-remang dan ditambah tempat bersekat untuk pembeli yang datang bersama pasangannya. Akhirnya lambat laun warung ini menambah fasilitas karaoke dan penyanyi untuk menarik minat pembelinya. Hal lain yang dilakukan pemilik warung untuk menambah daya tarik warungnya adalah merekrut pelayan seksi sebagai pegawainya sekaligus untuk melayani pembeli. Pelayan yang berpakaian seksi dan ketat mendapatkan tugas untuk mengantarkan makanan dan minuman kepada pembeli dan jika ada peluang pelayan ini akan menemani pembeli untuk sekedar berbincang, karaoke, atau yang lebih dalam lagi. Tak jarang keduanya saling bertukar nomor handphone ketika cocok satu sama lain.

Perkembangan warung kopi pangku yang ada di Rolak Songo bisa dibilang sangat cepat karena antar pemilik usaha tidak mau merasa tersaingi oleh warung lainnya. Untuk mempertahankan usaha seperti ini agar tetap berjalan yang diperlukan adalah modal yang cukup, langganan, dan cara untuk mengumpulkan pelanggan sebanyak-banyaknya (Prawiroatmodjo 1988). Pelayan perempuan dijadikan sebagai daya tarik utama yang akan melayani pelanggan setiap harinya. Pelayan yang ada disana sangat beragam sesuai dengan kriteria yang dimiliki oleh masing-masing warung kopinya. Pemilik usaha secara sadar menjadikan pelayan ini sebagai daya tarik bagi

usaha yang dibukanya. Usaha yang dikembangkan tidak akan berjalan jika tidak adanya support tenaga kerja dan modal lebih dalam mengembangkannya (Munir, Rozy. 1981). Perempuan menjadi pihak yang dikorbankan dalam menjalankan usahanya tersebut, tetapi posisi perempuan pekerja tersebut tidak dalam keadaan terpaksa saat melakukan pekerjaannya. Perempuan yang menerima tawaran pekerjaan seperti ini otomatis memiliki alasan khusus dalam melakukannya. Meskipun perempuan dipekerjakan dengan keadaan tidak terpaksa tetap saja permasalahan ini masuk dalam kategori perdagangan perempuan, tidak selamanya perdagangan perempuan berkaitan dengan prostitusi, tetapi ada juga bentuk lainnya seperti contoh diatas (Yentriyani 2004)

Masalah ini sangat menarik untuk dikaji karena usaha yang dijalankan oleh pemilik warung ini berlokasi sangat dekat dengan pemukiman warga, usaha yang dibuka ini tidak biasa yang otomatis menimbulkan pro dan kontra dengan lingkungan sekitar warung kopi tersebut. Permasalahan menarik dalam penelitian ini adalah pemilik warung sampai saat ini masih membuka usahanya meskipun banyak pro dan kontra dari lingkungan sekitarnya. Diharapkan dari penelitian ini dapat diperoleh informasi mengenai strategi pemilik usaha yang tetap bertahan sampai saat ini meskipun usaha yang didirikannya mengalami penolakan dari pihak-pihak tertentu. Peneliti menjadi bagian dari praktik bisnis warung kopi

pangku selama penelitian berlangsung, menempatkan diri sebagai pelanggan warung kopi merupakan salah satu cara yang digunakan untuk mendapatkan informasi sesuai dengan kebutuhan penelitian ini.

Penelitian ini menganalisis strategi bertahan warung kopi pangku Rolak Songo Mojokerto. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui strategi dalam membangun modal sosial yang dilakukan oleh pemilik usaha dalam mempertahankan bisnisnya dan meningkatkan pendapatan pada bisnis warung kopi pangku yang dijalankan. Teori modal sosial Robert D Putnam digunakan sebagai pisau analisis pada penelitian ini. Ketiga unsur-unsur modal sosial yang dikemukakan oleh Putnam dijadikan sebagai strategi bertahan oleh pemilik usaha warung kopi pangku dengan dibantu oleh pihak lainnya dalam mempertahankan keberadaan warung kopi pangku ditengah lingkungan padat penduduk.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan kualitatif yang dianalisis dengan perspektif teori modal sosial Robert D Putnam. Dalam penelitian kualitatif peneliti berusaha melakukan kegiatan penelitian secara objektif terhadap fenomena yang diteliti (Bagong Suyanto 2004). Penelitian dilaksanakan di Rolak Songo tepatnya di Desa Lengkong Kecamatan Mojoanyar Kabupaten Mojokerto. Alasan peneliti menentukan Rolak Songo sebagai lokasi penelitian didasari oleh beberapa hal. Pertama, adanya perubahan yang terjadi

disekitaran lokasi Rolak Songo semenjak dibangun dan ramai pengunjung yang menjadikan banyak bermunculan warung-warung termasuk warung remang-remang dan kopi pangku. Kedua, warung ini berdiri bersebelahan dengan pemukiman padat penduduk yang mana dalam membangun usaha seperti ini diperlukan keberanian yang lebih dari pemilik usaha karena usaha yang dijalankan bertentangan dengan lingkungan sekitarnya.

Subyek dalam penelitian ini ditentukan dengan beberapa kriteria. Penelitian ini dilakukan pada empat warung dari sekian banyaknya warung yang berdiri di daerah Rolak Songo. Fokus pada keempat warung tersebut karena tampak dari luarnya saja memang sangat terlihat bahwa warung tersebut masuk dalam kriteria yang peneliti inginkan, dibuktikan dengan penyediaan tempat yang bersekat, penerangan yang minim, dan fasilitas yang disediakan. Pemilihan warung yang ditentukan adalah warung yang merupakan salah satu warung yang berdiri dengan membawa pengaruh besar bagi sekitarnya. Kriteria subyek dalam penelitian ini yaitu pemilik usaha dan pelayan wanita yang ada di lokasi Rolak Songo Mojokerto. Alasan peneliti mengambil kriteria tersebut karena subyek ini merupakan sumber utama bagi kesuksesan jalannya usaha warung kopi yang tengah berdiri di kawasan pemukiman padat penduduk ini.

KAJIAN PUSTAKA

Strategi Pengembangan Bisnis

Konsep strategi pengembangan bisnis pada warung kopi pangku disini mengarah pada salah satu teori modal sosial yang digagas Robert D Putnam. Teori modal sosial Robert D Putnam ini berorientasi pada tujuan dan strategi yang akan dilakukan oleh individu maupun kelompok dalam mencapai tujuannya. Menurut Putnam (Lawang 2004) bahwa modal sosial diubah dari sesuatu yang didapatkan oleh individu kepada sesuatu yang dimilikinya atau tidak dimiliki oleh individu ataupun kelompok di daerah, kota, komunitas, negara, dan benua. Putnam modal sosial yang berwujud jaringan, norma, dan kepercayaan merupakan keterkaitan unsur modal sosial yang berdampak pada prakondisi perkembangan ekonomi (Rusydi Syahra 2003). Putnam menjelaskan bahwa modal sosial merupakan sumber daya yang dimiliki oleh individu maupun kelompok untuk memiliki suatu komitmen. Komitmen yang dimaksud digunakan dan dipahami sebagai norma sosial yang menjadi suatu komponen modal sosial seperti sikap, kejujuran, kewajiban dan menjaga komitmen, dan timbal balik lainnya

Putnam menggagas unsur terciptanya modal sosial ada 3, yaitu :

1. Kepercayaan (Trust)

Kepercayaan disini memiliki kekuatan untuk mempengaruhi kemajuan ekonomi yang merupakan tujuan awal

yang merupakan rancangan untuk dicapai.

2. Jaringan (Network)

Jaringan sosial yang ada pada modal sosial akan menguntungkan bagi yang menjalin hubungan dan keterkaitan yang sudah disepakati. Jaringan sosial meliputi partisipasi (participation), solidaritas (solidarity), kerjasama (cooperation), keadilan (equity), dan resiprositas (reciprocity).

3. Norma (Norms)

Norma sangat berkaitan dengan kepercayaan dan jaringan sosial. Ketiganya berjalan bersamaan dalam pembentukan modal sosial. Kolaborasi antar ketiganya mampu menciptakan hal baru bagi masyarakat atau kelompok yang jeli dalam memanfaatkan peluang yang ada.

Ketiga unsur terciptanya modal sosial yang dikemukakan oleh Robert D Putnam akan dijadikan sebagai pisau analisis dalam penelitian ini. Pada penelitian ini berfokus pada strategi yang dilakukan oleh pemilik warung kopi pangku dalam mempertahankan keberadaannya dalam keadaan persaingan yang ketat dan penolakan dari lingkungan sekitar. Pemilik warung kopi secara sadar melanjutkan usaha yang didirikannya meskipun dalam kondisi seperti ini. Strategi yang digunakan dalam mempertahankan keberadaan warung kopi pangku Rolak Songo tidak dilakukan sendiri oleh pemilik usaha dalam

menjalankannya melainkan kerjasama dengan pihak-pihak yang memiliki tujuan yang sama dan bisa bekerjasama dengan pemilik usaha untuk mendapatkan pendapatan sesuai dengan yang diharapkan. Pihak-pihak yang terlibat dalam praktik bisnis warung kopi pangku ini saling menguntungkan satu sama lain. Hal ini menjadikan bisnis ini semakin lancar meskipun berlabel negatif. Penggunaan teori ini sebagai cara dan upaya untuk dapat melihat strategi apa saja yang diterapkan pemilik warung untuk mempertahankan usahanya.

Warung Remang-Remang Dan Kopi Pangku Sebagai Perkembangan Inovasi Usaha

Warung remang-remang merupakan bangunan warung pada umumnya yang kebanyakan menyediakan menu kopi sebagai menu andalan dari warung tersebut. Disebut warung remang-remang karena penerangan yang dipasang dalam bangunan warung ini disetting agak gelap, bukan tanpa alasan. Pemilik warung mendesain warungnya seperti ini memang memiliki tujuan tersendiri yang bisa dikatakan sebagai strategi pemasaran untuk tetap memikat pelanggannya agar berkunjung kewarung tersebut. Warung remang-remang memang sudah tidak asing lagi jika terdengar ditelinga masyarakat, setiap daerah pasti ada bangunan seperti ini. Warung ini terkadang menjadi tempat berkumpulnya pemuda dan pemudi yang ingin menghabiskan waktunya bersama pasangannya dengan memilih tempat yang berbeda untuk mendapatkan suasana yang diinginkan. Eksisnya warung remang-remang

disetiap daerah tak lepas dari minat pengunjung yang mendatanginya dan dapat menyebabkan pemilik usaha lainnya ingin membuka warung yang sama karena menginginkan keuntungan yang setara dengan lainnya dengan melihat peluang yang ada disekitarnya.

Warung kopi pangku merupakan perluasan dari warung remang-remang. Warung kopi ini sebenarnya tidak ada perbedaannya dengan warung kopi pada umumnya, yang membedakan adalah fasilitas yang disediakan oleh pemilik warung dengan menambah pelayan perempuan yang dijadikan sebagai daya tarik untuk memikat pengunjung agar mampir ke warung kopi miliknya. Warung kopi merupakan tempat yang sangat diminati oleh masyarakat untuk sekedar bersantai, berkumpul, dan menghilangkan penat menghadapi keseharian yang cukup melelahkan. Dengan mendatangi warung kopi pelanggan dapat berkomunikasi dan bertukar informasi dengan teman atau keluarga diselingi santapan makanan ringan dan kopi sebagai penghilang stress menurut beberapa orang. Tetapi seiring berkembangnya zaman persaingan pembukaan warung kopi oleh pemilik usaha mulai terlihat. Banyak pemilik usaha yang mengkreasikan menu diwarungnya sekaligus mendesain ulang warungnya agar menarik minat pelanggan untuk tetap berkunjung diwarung kopinya. Selain itu adapula pemilik usaha yang memperbarui tampilan warungnya tetapi menyimpang dari warung kopi sebelumnya. Bangunan ini disebut warung kopi pangku,

warung ini merupakan warung kopi yang memiliki daya tarik khusus dengan menambah pelayan perempuan untuk melayani pelanggannya. Tidak hanya itu pelayan perempuan itu juga bisa menjadi teman ngopi bagi pelanggannya. Biasanya warung kopi ini menyediakan fasilitas karaoke untuk menambah daya tarik bagi pelanggannya. Pelayan perempuan menggunakan pakaian yang seksi untuk menawarkan menu yang ada dalam warung tersebut. Warung kopi pangku Rolak Songo menawarkan layanan seks tidak dengan menyediakan bilik, tetapi menawarkan pelayan wanita kepada pelanggannya dengan cara duduk genit disamping pelanggan dengan pose bergairah dan tak jarang diawali oleh pelayan dengan memegang tangan pelanggan terlebih dahulu (Nur Abdullah 2015)

Modal Sosial Sebagai Unsur Keberhasilan Inovasi Usaha

Modal sosial merupakan konsep yang digunakan untuk pengukuran kualitas suatu hubungan yang berada dalam suatu komunitas, organisasi, dan masyarakat. Modal sosial merupakan suatu sumber daya yang dinilai sebagai investasi untuk mendapatkan sumber daya yang baru. Sumber daya yang diartikan adalah sesuatu yang dapat disimpan ataupun dikonsumsi selanjutnya. Modal sosial diartikan sebagai modal yang terdapat pada individu untuk dikembangkan sesuai dengan inovasi masing-masing, bukan terbatas materi saja. Modal sosial dalam perkembangan usaha warung kopi pangku disini merupakan hal

utama yang sangat dibutuhkan karena inovasi yang sudah dirancang tidak akan bisa berhasil ataupun berjalan sesuai dengan keinginan dan tujuan awal jika tidak memiliki modal dalam mengembangkannya. Modal sosial tidak dapat dipisahkan dengan sebuah motivasi. Motivasi merupakan komponen penting dalam memahami perilaku manusia, terutama dalam pengembangan bisnis yang ada dalam bidang modal ekonomi (Dwiningrum 2014). Modal sosial dalam mengembangkan bisnis yang dinilai tidak biasa ini bukan terpaku pada permasalahan keuangan atau ekonomi saja. Modal ekonomi memang menjadi faktor penting dan utama dalam megembangkan semua usaha. Jika pada dasarnya usaha hanya bisa dikembangkan dengan menyuntikkan dana lebih untuk menambah fasilitas dan berinovasi dalam hal lainnya akan berbeda dengan usaha warung kopi pangku. Pada usaha ini selain membutuhkan modal keuangan faktor penting lainnya yang harus diperhatikan adalah strategi keamanan. Strategi keamanan berfungsi menjadi gerbang utama dalam usaha ini. Usaha warung kopi pangku dinilai menyimpang oleh sebagian besar masyarakat. Oleh sebab itu, kemunculan usaha seperti ini pastinya akan menimbulkan pro dan kontra dari lingkungan luas ataupun lingkungan sekitarnya. Untuk itu agar usaha tetap lancar dan berdiri pemilik usaha mestinya memiliki strategi keamanan tersendiri untuk melindungi warung kopi pangku yang sudah didirikan dengan pemahaman resiko yang sudah dipikirkan

sebelumnya. Pemilik usaha warung kopi pangku otomatis paham nantinya usaha yang didirikan ini akan menimbulkan pro kontra dari masyarakat karena menyimpang dan melanggar norma sosial.

PEMBAHASAN

Rolak Songo merupakan salah satu kawasan wisata yang ada di Kabupaten Mojokerto. Rolak Songo merupakan sebuah bangunan bendungan bersejarah yang berfungsi sebagai penampung debit air Sungai Brantas. Rolak Songo terletak di Desa Lengkong Kecamatan Mojoanyar Kabupaten Mojokerto Jawa Timur. Nama Rolak Songo ini diambil dari jumlah pintu air yag berumlah sembilan, dalam bahasa jawa adalah *songo*.

Kawasan wisata Rolak Songo merupakan salah satu kawasan penggerak ekonomi warga lokal Desa Lengkong maupun warga luar desa. Banyak para pedagang kaki lima ataupun pemilik usaha kios yang mencari pendapatan setiap harinya disekitar kawasan Rolak Songo. Paling diminati dan sangat menonjol pada kawasan ini adalah menjamurnya warung kopi dari ujung barat sampai timur sepanjang kawasan Rolak Songo dapat dijumpai berderetan warung kopi bahkan ada yang tanpa jarak sekalipun.

Menurut hasil observasi dan wawancara awal kemunculan warung kopi yang ada dikawasan Rolak Songo dimulai dari kurangnya tempat untuk nongkrong para penikmat wisata. Awalnya pedagang hanya menawarkan dan menyediakan kopi keliling dengan peralatan

seadanya tanpa fasilitas apapun. Lambat laun ada salah satu pioner pembukaan warung kopi yang ada di Rolak Songo dengan tampilan warung seadanya. Semakin lama kawasan ini semakin ramai dikunjungi oleh orang terlebih pada musim libur. Hal ini menjadikan banyak dibukanya warung-warung sederhana mulai dari makanan ringan, aksesoris, kios buah, dan lain sebagainya tetapi yang paling banyak mendominasi adalah warung kopi. Warung kopi seakan-akan menjadi magnet berkumpulnya orang-orang yang ada di kawasan Rolak Songo. Setiap harinya tidak ada satupun warung kopi yang sepi terlebih jika pada akhir pekan. Kondisi seperti ini memaksa pemilik warung kopi untuk bersaing karena usaha yang dijalankan mayoritas sama dengan lingkungan sekitarnya. Persaingan ini memunculkan inovasi baru yaitu terciptanya warung kopi pangku.

Sebagian besar kawasan ini memang didominasi oleh warung kopi dan pedagang kaki lima yang belum memiliki lapak khusus untuk berjualan disepanjang bantaran Sungai Brantas. Dari hasil penelitian yang dilakukan disepanjang area Rolak Songo, terdapat empat warung kopi yang sedikit berbeda dengan warung kopi pada umumnya. Warung ini biasanya disebut dengan warkop pangku atau warkop remang oleh masyarakat sekitar. Empat warung ini diberi label warkop pangku karena dari tampilan dan fasilitas yang diberikan oleh warung kopi tersebut berbeda dengan lainnya. Warung kopi pangku ini menjadikan pelayan

wanita sebagai daya tarik utama. Pelayan wanita akan berpakaian seksi untuk mengundang minat pembeli agar mampir ke warung kopi tempat pelayan itu bekerja.

Pemilik usaha pada penelitian ini mengaku ingin berinovasi dan takut untuk gulung tikar karena banyak pesaing baru yang menggeluti bidang usaha yang sama. Oleh karena itu muncul kenekatan untuk membuka warung kopi pangku meskipun resiko terbesar yang nantinya akan didapatkan sudah diketahui sejak awal sebelum bertindak membuka usaha seperti ini. Usaha yang didirikan pada lingkungan padat penduduk seperti ini menurut pemilik usaha warung kopi pangku pasti akan menimbulkan pro dan kontra tetapi kembali lagi kepada kesadaran diri oleh individu ataupun kelompok yang membuka bisnis berlabel negatif seperti halnya warung kopi pangku Rolak Songo. Sebagian besar diungkapkan oleh pemilik usaha yaitu rejeki yang didapatkan orang beda-beda dalam memperolehnya dan niat awal dari pembukaan usaha seperti ini adalah ingin memperoleh pendapatan untuk menghidupi masing-masing keluarganya. Untuk urusan pelabelan usaha yang didirikan oleh masyarakat luas dan lingkungan sekitar dijadikan nomor kesekian karena terfokus pada pendapatan yang dihasilkan.

Pada penelitian ini menggunakan perspektif teori Robert D Putnam. Terdapat tiga unsur modal sosial dalam perspektif teorinya. Berdasarkan hasil penelitian ditemui tiga unsur modal sosial yaitu kepercayaan, jaringan, dan

norma sosial sebagai strategi pemilik usaha warung kopi pangku dalam mempertahankan usahanya.

Kondisi Sosial Ekonomi Pemilik Usaha Sebagai Alasan Praktik Bisnis Warung Kopi Pangku

Menurut hasil dari penelitian yang sudah dilakukan, pemilik usaha warung kopi pangku yang ada dikawasan Rolak Songo berada pada kondisi sosial ekonomi yang stabil. Tiga dari empat pemilik warung kopi pangku menuturkan bahwa usaha yang dibangun merupakan usaha sampingan. Sementara satu pemilik warung kopi pangku memang hanya mengandalkan penghasilan dari usaha tersebut untuk bertahan hidup. Pemilik usaha (Bu Sri warung kopi Doyok) merupakan satu-satunya yang menjadikan praktik bisnis warung kopi pangku sebagai mata pencaharian utama bagi keluarganya. Subyek mengandalkan pendapatan dari hasil usahanya ini untuk kebutuhan hidup sehari-harinya .

Keempat subyek paham akan usaha yang dijalankan memiliki label negatif bagi mayoritas orang dan lingkungan sekitarnya. Pelabelan yang diberikan kepada warung kopi ini tidak menjadi pengaruh besar bagi pemilik usaha untuk tetap melanjutkan usahanya ini. Pemilik usaha memiliki tekad yang kuat untuk tetap mempertahankan usahanya ditengah kondisi lingkungan yang tidak mendukung tetapi pemilik usaha tidak memperdulikan hal tersebut karena yang difokuskan saat ini hanya ingin mendapatkan penghasilan dari usaha yang

dijalankan meskipun banyak pihak yang memandang negatif terkait warung kopi pangku. Tindakan pemilik usaha warung kopi pangku bisa dikatakan memiliki spirit kewirausahaan yang bertujuan untuk kemajuan ekonomi bagi individu maupun kelompok (Bunga Aditi 2018)

Tabel 1. Unsur Modal Sosial Sebagai Strategi Bertahan Warung Kopi Pangku

Kepercayaan	Jaringan	Norma
Pemilik usaha memberikan kepercayaan kepada pelayan warung untuk memberikan pelayanan maksimal guna mendapatkan nilai lebih dari pelanggan	Pemilik usaha mempercayakan pihak terkait (perangkat desa, satpol PP, dan polisi) untuk menjadi bekingan warung kopi pangku miliknya digantikan dengan membayar iuran setiap bulannya dengan jumlah yang lebih	Mentaati peraturan yang diterapkan terkait dengan menyalakan karaoke wajib pasca selesai shalat isya.
Pelayan warung kopi memberikan tenaga dan jasanya untuk mendapatkan penghasilan digunakan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya	Memanfaatkan jaringan sosial sebagai pemberi informasi terbaru terkait dengan razia yang akan dilakukan oleh pihak berwajib	Melanggar norma hukum dibuktikan dengan terlibatnya kerjasama antara ketiga aktor dengan pihak berwajib untuk mempertahankan keberadaan warung kopi pangku dengan menguntungkan satu sama lain.
Pemilik usaha menjaga privasi siapapun yang bekerja diwarung kopi miliknya Pemilik usaha bersedia membayar iuran sebagai tanda kepercayaan dan penjaminan kepada pihak berwajib untuk	Pelayan menarik perhatian pihak berwajib untuk mendapatkan informasi terkait razia dan bantuan lainnya jika dibutuhkan. Sebaliknya pelayan dimanfaatkan untuk memberikan oknum service secara gratis	Mengedepankan kalimat “niat hanya mencari rejeki” sebagai alasan untuk tetap bertahan dengan praktik usaha warung kopi pangku dilingkungan padat penduduk

(Sumber : Temuan Data)

Pemilik usaha warung kopi pangku dengan sadar membuka usahanya ditengah lingkungan padat penduduk yang berdampak timbulnya pro dan kontra terkait dengan pelabelan usahanya. Kondisi seperti ini tidak dijadikan masalah serius bagi pemilik usaha karena kembali pada tujuan awalnya yaitu menginginkan pendapatan yang besar dengan cara yang mudah tanpa memperdulikan lingkungan sekitarnya. Pemilik usaha warung kopi pangku yang ada di Rolak Songo memang asli warga setempat, otomatis mereka lebih paham akan kondisi sosial yang ada pada lingkungannya dan siap menerima resiko terbesar karena pembukaan usaha yang dijalankan.

Pemilik usaha warung kopi pangku Rolak Songo mayoritas merupakan warga asli desa setempat. Dengan latar belakang asli warga desa setempat pemilik usaha memanfaatkan hal ini untuk membangun bisnis didaerah asalnya sendiri agar lebih aman dari resiko besar, termasuk resiko razia gabungan. Menghindari resiko tersebut pemilik usaha tidak memikirkan penilaian dari lingkungan sekitarnya bahwa usaha yang dijalankan berlabel negatif. Sifat masyarakat padat penduduk yang masih berkultur desa sangat jauh dari kata tidak peduli akan hal apapun yang terjadi disekitarnya. Masyarakat desa cenderung tidak individualis dalam menghadapi apapun yang terjadi disekitarnya termasuk adanya praktik bisnis warung kopi pangku yang ada pada lingkungannya. Adanya norma dan

aturan yang diberlakukan juga tidak bisa mengubah spirit kewirausahaan pemilik usaha untuk tidak melanjutkan praktik bisnis warung kopi pangku. Pendapatan dan kemajuan perekonomian bisa berkembang dan maju dengan sangat pesat dimulai dari usaha kecil menengah dan melakukan pembaruan atau inovasi dengan tujuan untuk meningkatkan minat pelanggan agar tidak bosan pada praktik usaha yang dijalankan (Sri Wulandari 2012). Pemilik usaha warung kopi pangku paham dengan kondisi daerahnya yang memang kekurangan sumber daya manusia kreatif. Hal ini dimanfaatkan pemilik usaha untuk berinovasi dengan menggandeng perempuan sebagai daya tarik bisnis yang dijalankan sebagai mitra kerjasamanya. Selain itu pemilik usaha juga bekerjasama dengan jaringan sosial untuk kelancaran usaha yang dijalankan. Bahkan semakin banyak jaringan sosial yang sebagai bekingan dari usahanya pemilik usaha semakin lancar dan gencar untuk memperbaiki segala aspek bisnis yang dijalankan agar mendapatkan profit besar sesuai dengan yang diharapkan.

Perempuan Sebagai Daya Tarik Utama Warung Kopi Pangku Rolak Songo

Warung kopi pangku tidak akan bisa bertahan jika tidak memiliki daya tarik unggulan untuk mempertahankan pelanggan agar tetap berkunjung dan menikmati sajian yang disediakan. Warung kopi pangku dikenal oleh sebagian besar orang sebagai warung belabel negatif karena menyediakan pelayan perempuan sebagai daya tarik yang

diunggulkan. Pelayan perempuan yang bekerja diwarung kopi pangku pada umumnya memiliki tugas yang sama dengan pelayan-pelayan lainnya. Pembedanya adalah dalam melakukan pekerjaannya selain menyediakan makanan dan minuman yang dipesan oleh pelanggan, perempuan turut menemani pelanggan selama berada diwarung kopi pangku miliknya.

Pelayan yang ada di warung kopi pangku Rolak Songo sangat bervariasi mulai dari yang tua sampai yang muda. Hal ini bisa terjadi karena pemilik usaha mengikuti permintaan pelanggan yang meminta agar disediakan sesuai dengan yang pelanggan butuhkan. Dari hasil penelitian yang dilakukan, keempat warung kopi pangku memiliki 3-4 pelayan yang bersedia untuk menemani pelanggannya. Jumlah itu dipilih karena pembagian tugas yang sudah terencana agar para pelanggan tidak menunggu lama sajian yang dipesan. Pekerjaan yang dilakukan oleh pelayan tidak ada unsur pemaksaan sama sekali tetapi praktik bisnis seperti ini bisa dikatakan perdagangan perempuan karena pemilik usaha sengaja menjadikan perempuan sebagai daya tarik utama dalam mengembangkan usahanya. Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan pelayan kopi pangku yang bekerja melayani pelanggan-pelanggannya berangkat dari latar belakang yang berbeda. Ada dua alasan bagi pelayan untuk memilih pekerjaan seperti ini yaitu pelayan yang benar-benar membutuhkan pekerjaan untuk mendapatkan pendapatan yang digunakan sebagai penunjang kebutuhan

hidupnya dan pelayan yang memilih pekerjaan ini hanya untuk bersenang-senang dengan orang baru. Pelayan dengan tipe kedua mayoritas masih berada dalam kategori remaja, artinya masih berada pada fase dan pemikiran yang berubah ubah mengikuti nafsu dan emosinya. Pelayan remaja ini mengaku ingin coba-coba karena tergiur dengan pendapatan besar yang dapat digunakan untuk memenuhi keperluan pribadinya. Berbanding terbalik dengan yang dilakukan oleh pelayan dengan tipe yang pertama, pelayan ini memilih pekerjaannya karena terpaksa demi mencukupi kebutuhan keluarganya. Tidak memiliki pengalaman dan pendidikan yang tinggi menjadi salah satu faktor bagi pelayan-pelayan warung kopi pangku untuk ikut serta dalam praktik bisnis ini. Menurut (Murray 1994) perempuan dengan kondisi kelas menengah kebawah memiliki kecenderungan untuk melakukan pekerjaan yang memberikan kebebasan sosial dan pendapatan ekonomi.

Seseorang dengan sumber daya manusia yang rendah akan lebih cenderung untuk memenuhi keinginan bagi dirinya dan orang disekitarnya dengan cara apapun tanpa memikirkan resiko kedepannya. Kualitas sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap hasil kerja dan profesionalitas yang dilakukan (Aisyah et al. 2017). Menurut hasil penelitian yang dilakukan pelayan warung kopi pangku Rolak Songo memiliki latar belakang pendidikan yang rendah. Dari beberapa subyek mengaku bahwa dirinya putus sekolah karena

kondisi ekonomi yang memaksa. Seorang perempuan masuk kedalam pekerjaan seperti ini disebabkan oleh keinginan untuk mencapai keadaan ekonomi yang lebih baik untuk dirinya dan dapat memenuhi keinginannya dengan cara cepat.

Hal tersebut membuktikan bahwa perempuan dengan kualitas sumber daya dan pendidikan yang rendah akan memiliki pemikiran yang tidak mengedepankan resiko bagi dirinya. Pekerjaan menjadi pelayan warung kopi pangku bukanlah pekerjaan yang mudah. Pekerjaan ini termasuk dalam kategori prostitusi terselubung karena memperjual belikan tubuhnya untuk perbuatan seksual dan dinikmati oleh orang lain dengan menekan tarif yang sudah disepakati (Soekanto 2006).

Strategi Membangun Modal Sosial Yang Digunakan Pemilik Usaha Untuk Meningkatkan Kualitas Dan Pendapatan Usaha

Megacu pada Teori Modal Sosial Putnam sebagai pisau analisis dalam strategi bertahan warung kopi pangku Rolak Songo didasarkan oleh unsur-unsur terbentuknya modal sosial terutama *Network dan Trust*. Membangun sebuah usaha bukan hal mudah yang bisa dijalani oleh setiap orang. Sebelum membangun sebuah usaha banyak pertimbangan dan persiapan kedepannya untuk tetap menjadikan usaha yang dijalankan, semakin maju dan diminati oleh semua orang. Belum lagi akan dihadapkan dengan persaingan ketat diluar sana untuk tetap mempertahankan

usahanya agar terus hidup dan mendapatkan penghasilan yang sesuai dengan harapan awal. Untuk mempertahankan sebuah usaha dibutuhkan inovasi baru untuk mengubah tampilan agar tidak tertinggal oleh kemajuan zaman mengikuti permintaan pasar adalah salah satu gerakan wajib yang dilakukan oleh pemilik usaha agar tidak kehilangan pelanggannya tanpa terkecuali usaha warung kopi.

Warung kopi pada saat ini sudah menjadi tempat umum yang wajib dikunjungi dari berbagai jenis usia. Warung kopi dijadikan sebagai tempat untuk bersilaturahmi ataupun sekedar nongkrong bersama teman-temannya. Tempat ini memiliki magnet tersendiri untuk menarik minat pelanggan yang akan berkunjung. Menjamurnya warung kopi dari berbagai jenis membuat pemilik usaha merasa ada dalam kondisi persaingan yang ketat dalam lingkup usaha yang sama. Persaingan ini menimbulkan munculnya inovasi-inovasi baru yang turut menambah deretan jenis warung kopi, salah satunya adalah warung kopi pangku yang mengutamakan daya tarik perempuan sebagai simbol khusus dalam usahanya.

Strategi yang diterapkan oleh pemilik warung kopi pangku dan pelayannya terbagi menjadi dua hal. **Pertama** adalah strategi kerjasama antara pemilik usaha dengan pelayan warung kopi pangku untuk berusaha memberikan yang terbaik bagi pelanggan yang berkunjung ke warung kopi miliknya. Dalam hal ini pemilik usaha sebagai pemberi fasilitas yang digunakan oleh pelayan warung kopi pangku

dalam memberikan service kepada pelanggannya.

Tugas pelayan warung kopi pangku disini adalah melayani pelanggan sesuai dengan keinginan konsumen tanpa ada pemaksaan antar keduanya. Seperti halnya pelanggan yang mengajak pelayan warung untuk karaoke bersama pada saat itu. Pelayan warung kopi pangku harus melayani pelanggan sesuai dengan kebijakan awal yang disetujui dengan pemilik usaha bahwa tugas-tugas yang diberikan pada saat melakukan pekerjaan sebagai pelayan warung kopi pangku adalah seperti itu. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, warung kopi pangku di Rolak Songo hanya menyediakan tempat bersekat bagi pelanggannya, tidak ada bilik atau sebagai fasilitas yang lebih. Pemilik usaha mengaku bahwa yang harus dilakukan oleh pelayan warung kopi pangku di kawasan Rolak Songo pada saat jam kerja adalah melayani pelanggan dengan ramah dan sesuai dengan kesepakatan. Untuk service diluar warung kopi pangku, pemilik usaha tidak ikut campur akan hal itu dan keuntungan seratus persen menjadi milik pelayan warung kopi jika service yang diberikan berada diluar warung kopi pangku miliknya. Kedua adalah strategi terkait dengan keamanan warung kopi pangku yang dilakukan dengan cara pemilik usaha memiliki jaringan untuk melindungi usahanya dari razia ataupun pembubaran paksa oleh masyarakat lingkungan sekitar. Hasil yang diperoleh pada penelitian ini adalah pemilik usaha memiliki jaringan sosial

untuk memberikan informasi cepat terkait dengan keamanan usaha yang dijalankan. Usaha yang dijalankan memang bukan usaha wajar yang dipandang baik oleh masyarakat. Warung kopi pangku memiliki label negatif yang melekat karena pelayanan yang diberikan dirasa sangat berlebihan (A'ayun 2019). Oleh sebab itu usaha seperti ini membutuhkan keamanan lebih dari pihak terkait seperti perangkat desa dan satpol PP. Jaringan sosial ini berfungsi untuk membentengi warung kopi pangku yang sudah berdiri agar tidak sampai terjadi penutupan dan terjangkit razia gabungan oleh pihak-pihak berwajib.

Pemilik usaha memiliki informasi terbaru untuk kepentingan usahanya seperti informasi terkait razia gabungan yang dilakukan oleh satpol PP atau dinas sosial yang akan datang kewarung kopi miliknya. Melalui jaringan sosial yang sudah dikenalnya pemilik usaha diberikan informasi lebih awal bahwa akan dilakukan razia gabungan agar pemilik usaha bisa mempersiapkan hal itu atau menutup warungnya sementara agar tidak terjadi resiko besar yang tidak diinginkan. Kerjasama antara pemilik usaha dengan pihak terkait untuk keamanan ini memang saling menguntungkan antar keduanya. Kerjasama bisa bermanfaat untuk mendapatkan informasi lebih cepat dan adanya pembagian resiko. (Ensu Asmara Purba 2008). Pemilik usaha lebih paham akan informasi terbaru dan akurat untuk kepentingan usahanya agar tidak sampai terjadi resiko besar, sebaliknya pihak yang menjadi jaringannya

juga memiliki keuntungan yang diberikan oleh pemilik usaha karena sudah memberikan informasi. Keuntungan ini berbentuk macam-macam tergantung dengan kesepakatan antar kedua belah pihak.

Berikut adalah unsur terciptanya modal sosial yang didapatkan dari hasil penelitian berdasarkan teori Robert D Putnam :

1. Kepercayaan (Trust)

Unsur kepercayaan merupakan salah satu unsur terpenting dalam terciptanya modal sosial. Modal sosial tidak akan bisa berjalan tanpa ada kepercayaan antara pihak-pihak yang ada didalamnya. Delapan subyek berusaha untuk menjalin komunikasi untuk memberikan hasil yang terbaik. Antara pemilik usaha dan pelayan warung kopi pangku saling memberikan rasa percaya antar satu sama lain untuk keuntungan keduanya. Dalam penelitian yang ditulis ini, kepercayaan yang ada dielemen modal sosial didasari oleh perasaan yakin antara pemilik usaha warung kopi pangku dengan mitra kerjanya yaitu pelayan wanita yang sangat dijadikan daya tarik bagi keberlangsungan usaha yang dijalani. Selain itu, kepercayaan yang ditunjukkan timbul dari percaya diri yang murni lahir dari jiwa pemilik usaha untuk berinovasi dalam mengembangkan bisnisnya ditengah persaingan yang ada di Rolak Songo Mojokerto. Kepercayaan merupakan pondasi awal untuk kesuksesan dalam suatu proyek atau rancangan yang akan ditindaklanjuti seperti halnya pengembangan usaha warung kopi ini.

2. Jaringan (Networks)

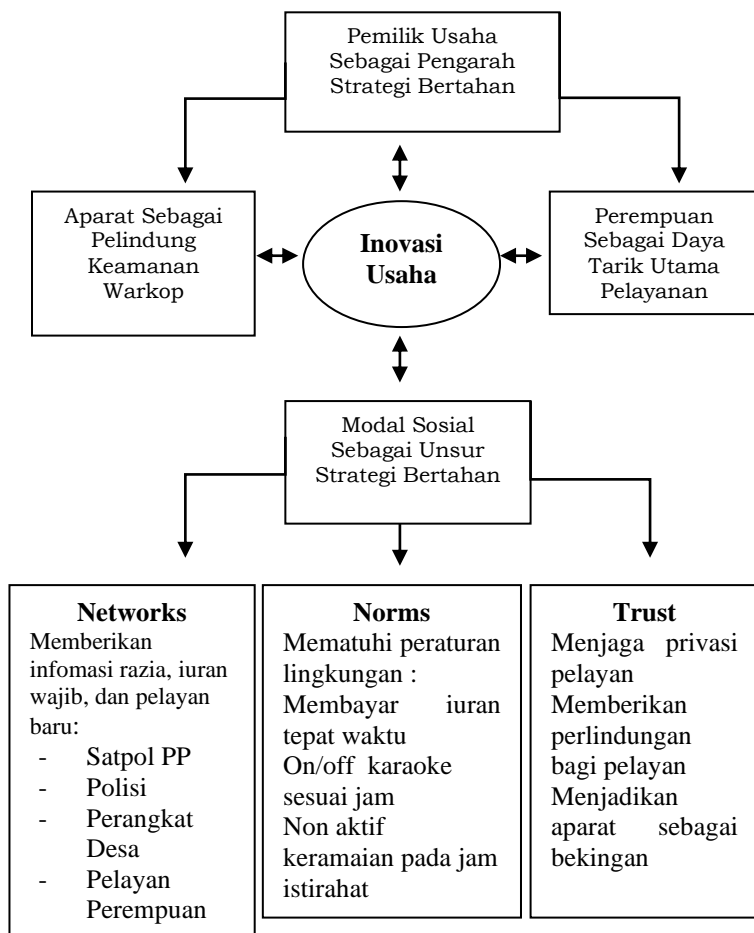
Unsur jaringan sosial juga turut menjadi elemen penting dalam mempertahankan keberadaan usaha warung kopi yang ada di Rolak Songo. Jaringan sosial yang ada pada modal sosial akan menguntungkan bagi mereka yang menjalin hubungan dan keterkaitan yang sudah disepakati. Dalam penelitian ini jaringan sosial yang dimaksud adalah pihak yang membantu untuk mewujudkan keinginan dari pemilik warung kopi pangku yaitu tetap bertahan dengan usaha yang dijalankan meskipun memiliki label negatif dan banyaknya pro kontra dari pihak-pihak lainnya. Pemilik usaha memiliki kerjasama dengan jaringan sosialnya yaitu pihak berwajib yang bisa memberikan informasi terkini dan akurat agar warung kopi miliknya bisa terus beroperasi tanpa terkena sanksi atau razia gabungan.

3. Norma (Norms)

Norma dijadikan sebagai pegangan untuk hidup bermasyarakat begitupun digunakan untuk strategi bertahan bisnis warung kopi pangku. Dalam penelitian ini pemilik usaha mentaati norma yang berlaku dimasyarakat seperti aturan untuk on/off karaoke pada saat shalat dan jam istirahat. Norma yang diterapkan oleh pemilik usaha memiliki tujuan menghormati lingkungan dan masyarakat sekitar. Menjalankan kehidupan dilingkungan padat penduduk terlebih di desa berarti harus mengikuti aturan yang ada termasuk mentaati norma yang berlaku dimasyarakat Desa Lengkon. Selain itu,

pemilik usaha melakukan hal ini untuk meminimalisir adanya protes yang ditujukan untuk bisnis yang sedang dijalankan.

Skema Kerangka Berpikir Strategi Bertahan Warung Kopi Pangku Rolak Songo



Skema diatas menunjukkan pembagian kerja yang harus dilakukan oleh masing-masing pihak yang terlibat dalam membangun strategi bertahan warung kopi pangku Rolak Songo. Pelayan perempuan dipercayakan sebagai pelayanan konsumen karena berdasarkan temuan data perempuan dijadikan daya tarik utama untuk menarik minat pelanggan warung kopi pangku. Setiap harinya pelayan perempuan harus berpenampilan menarik untuk memberikan penilaian terbaik bagi pelanggan

warung kopi pangku masing-masing. Begitupula dengan pemilik usaha yang memiliki tugas sebagai pengarah, koordinator dan otak bagi kesuksesan bertahannya warung kopi pangku dibantu dengan bekikan dari pihak keamanan warung yang kehadirannya sangat dibutuhkan dalam mempertahankan keberadaan warung kopi pangku ini karena memberikan informasi terbaru jika akan dilaksanakan razia.

Keterlibatan ketiga unsur timbul karena kepercayaan antar individu dalam suatu kelompok dengan pihak yang dipercaya untuk bisa menjamin keamanan untuk usaha yang dijalankan yang dijalankan sesuai norma yang berlaku. Kepercayaan yang diberikan akan menghasilkan kerjasama yang baik dan menimbulkan hubungan timbal balik (resiprositas) yang baik pula untuk kecepatan dan ketepatan dalam mencapai suatu tujuan.

PENUTUP

Simpulan

Strategi bertahan yang digunakan oleh pemilik warung kopi pangku Rolak Songo terbagi menjadi beberapa hal. Pertama, strategi yang berkaitan dengan inovasi perkembangan warung dengan cara mengikuti apapun yang dibutuhkan oleh calon pelanggan maupun pelanggan tetap yang ada diwarungnya seperti fasilitas wifi, karaoke, dan pelayan perempuan sesuai dengan yang diinginkan pelanggan. Strategi ini berkaitan dengan cara dari pemilik usaha untuk mendapatkan pengunjung dan menjadikan pengunjung baru sebagai pelanggan

tetap diwarungnya. Kedua, strategi yang berkaitan dengan keamanan berdirinya warung kopi pangku. Pemilik usaha mempercayakan keamanan warung kopi pangkunya kepada salah satu pihak berwenang yang menjadi jaringan sosialnya. Jaringan sosial yang menjadi bekingan warung kopi pangku Rolak Songo adalah Satpol PP, Polisi, dan perangkat desa setempat. Melalui jaringan ini pemilik usaha bisa mendapatkan informasi dengan cepat dan akurat dalam hal keamanan warungnya seperti halnya jika akan dilakukan razia gabungan oleh dinas terkait ataupun warga pemilik usaha sudah mengetahui kapan akan dilaksanakan razia tersebut dan sudah mempersiapkan langkah apa yang akan dilakukan untuk menghindarinya.

Terdapat dua unsur terciptanya modal sosial yang mempengaruhi strategi keberterapanan warung kopi pangku ini. Pertama, kepercayaan (trust) antara pemilik usaha, pelayan warung kopi pangku, dan pihak berwajib. Tidak ada paksaan dalam melakukan pekerjaan ini, pelayan warung kopi pangku dari awal sudah diberikan informasi bagaimana model kerja yang akan dilakukan dalam pekerjaan ini sesuai dengan aturan warung, selebihnya menjadi tanggung jawab individu. Kedua, jaringan sosial yang mana pemilik usaha bekerjasama dengan perangkat desa, polisi, dan satpol PP untuk memberikan bekingan praktik bisnis warung kopi pangku tanpa memperdulikan lingkungan sekitar. Jaringan sosial ini yang menjadi salah satu

penguat berdirinya warung kopi pangku sampai saat ini.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah disusun oleh peneliti maka peneliti menyusun saran sebagai berikut :

1. Bagi pihak berwajib setempat sebaiknya lebih memperhatikan kembali peraturan yang dibuat agar dapat menertibkan pemilik usaha yang masih memanfaatkan jaringan sosial dalam mempertahankan usaha warung kopi pangku yang meresahkan lingkungan sekitar.
2. Bagi pemilik usaha seharusnya bersaing dan berinovasi secara profesional tanpa mengikuti para pemilik usaha lain yang menjalankan usahanya dengan cara meyimpang meskipun mendapatkan penghasilan berlipat.

DAFTAR PUSTAKA

- A'ayun, Qurrota. 2019. "Jaringan Usaha Homestay Dan Kamar 'Esek-Esek' Di Songgoriti Kawasan Pariwisata Batu." *Carbohydrate Polymers* 6(1):5–10.
- Aisyah, Merisa Fajar, Wiji Utami, Sunardi Sunardi, and Sudarsih Sudarsih. 2017. "Kualitas Sumber Daya Manusia, Profesionalisme Kerja, Dan Komitmen Sebagai Faktor Pendukung Peningkatan Kinerja Karyawan PDAM Kabupaten Jember." *E-Journal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi* 4(1):131.
- Bagong Suyanto. 2004. *Metode Penelitian Sosial Berbagai Alternatif Pendekatan*. Jakarta: Prenada Media.
- Bunga Aditi. 2018. *Entrepreneurship & Startup Entrepreneur Yang Unggul*.
- Daryanto Setiawan. 2017. "Perkembangan Teknologi Komunikasi Dan Dampaknya Terhadap Kehidupan." *Jurnal Pendidikan*

- X(2):195–211.
- Dirman. 2017. “Respon Masyarakat Terhadap Keberadaan Café Remang-Remang Di Bukit Betabuh Desa Kasang Kecamatan Kuantan Mudik Kabupaten Kuantan Singingi.” Volume 4 N.
- Dwiningrum, Siti Irene Astuti. 2014. *Modal Sosial Dalam Pengembangan Pendidikan Dalam Perspektif Teori Dan Praktik*. Yogyakarta: UNY Press.
- Ensu Asmara Purba. 2008. “Analisis Penerapan Strategi Kemitraan Terhadap Kinerja.” *Jurnal Bisnis Strategi* Volume 17.
- Lawang, Robert. M. 2004. *Kapital Sosial*. Jakarta: FISIP UI Press.
- Muhammad Faiqil Muqoddam. 2018. “Eksistensi Pelayan Perempuan Warung Kopi Pangkon Di Desa Abar-Abir Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik.” Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
- Munir, Rozy., dan Prijono Tjiptoherijanto. 1981. *Penduduk Dan Pembangunan Ekonomi*. Jakarta: Bina Aksara.
- Murray, Alison J. 1994. *Pedagang Jalanan Dan Pelacur*. PT Pustaja LP3ES.
- Nur Abdullah. 2015. “Prostitusi Terselubung Pelayan Warung Kopi Pangku (Studi Etnografi Tentang Profesi Ganda Pelayan Kopi Di Kec. Sedayu, Kab. Gresik).” Universitas Negeri Surabaya.
- Prawiroatmodjo, Dendasurono. 1988. *Ekonomi Kependudukan Dan Lingkungan*. Jakarta: Bina Aksara.
- Rusydi Syahra. 2003. “Konsep Dan Aplikasi. Jurnal Masyarakat Dan Budaya.” *Jurnal Masyarakat Dan Budaya* Volume 5 N.
- Salim, Emil. 2010. *Pembangunan Berkelanjutan: Peran Dan Kontribusi Emil Salim*.
- Soekanto, Soerjono. 2006. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sri Wulandari. 2012. “Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Laba Pada Praja Tour & Travel Di Yogyakarta.” UPN”Veteran”Jawa Timur Oleh.
- Sudarto. 2017. *Peluang Usaha IKM Kopi*. Jakarta: Kementrian Perindustrian.
- Yentriyani, Andy. 2004. *Politik Perdagangan Perempuan*. Yogyakarta: Galang Press (Anggota IKAPI).